Il manuale del crowdfunding di Produzioni dal Basso

INDICE DEGLI ARGOMENTI

1. Il Crowdfunding di Produzioni dal Basso: quali possibilità? 5
Quali progetti si possono lanciare su Produzioni dal Basso? 6

2. Da che parte iniziare? Costruisci il tuo progetto 8
3 domande prima di iniziare 8
1. Obiettivo. Cosa voglio realizzare? 8
2. Budget. Di quanto ho bisogno? 8
3. Timing. Quanto deve durare la campagna? 9
Come costruire una buona campagna? 9
1. Quale titolo per il tuo progetto? 10
2. Copertina: immagine o video? 10
3. Raccontare il tuo progetto 12
Ricompense: cosa sono e a cosa servono? 13
Di quali parti si compone il tuo progetto? 14
Qualche altro dettaglio prima di andare online 14

3. Come comunicare una campagna di crowdfunding? 16
Da che parte iniziare? 16
1. Individuare il target interessato a sostenere la campagna 16
2. Coinvolgere la prima cerchia di possibili sostenitori 17
3. Trovare i canali più efficaci per raggiungere il target di riferimento 17

4. Creare un piano editoriale 17
Quali contenuti comunicare? 18

4. Come monitorare i risultati? Usa DATACROWD! 20
Come sta andando il mio progetto? 20
Cos'è il "Rating"? 21
Puoi condividere le statistiche con chi vuoi 22

5. Gli strumenti utili per le tue immagini e video 23
Gli strumenti per le immagini 23
Gli strumenti per i video 24

6. Come donare su Produzioni dal Basso 25

7. I costi 27

8. Contatti & Link 28

9. Tutte le domande che cerchi sono qui! 29

10. La to-do-list del progettista 40
E prima di andare online? Una checklist 40
Costruisci un piccolo/grande piano editoriale: la comunicazione è tutto. 41

1. Il Crowdfunding di Produzioni dal Basso: quali possibilità?

Il **crowdfunding** (dall'inglese crowd, folla e funding, finanziamento) è uno strumento che permette di avviare una campagna di **raccolta fondi** online per finanziare i propri **progetti** e le proprie **idee**. È una pratica di microfinanziamento dal basso che mobilita **persone** e **risorse**. Chiunque può lanciare una campagna su Produzioni dal Basso.

A seconda delle tue esigenze puoi attivare una raccolta fondi con una delle 3 modalità disponibili:

- ## Raccogli tutto

  È una modalità che si adatta bene a tutti i tipi di campagna che prevedono l'attribuzione di una ricompensa. Dovrai definire un **budget**, la **scadenza** (massimo 365 giorni) e dovrai indicare almeno una **ricompensa**. Raccogli i fondi anche se non raggiungi il budget con tutti i metodi di pagamento che preferisci: **PayPal**, **Bonifico** e **Carte di credito**.

  COSTI: La piattaforma trattiene il 5% di fee iva inclusa (+ i costi del metodo di pagamento) su ogni transazione. I fondi che raccogli sono subito nelle tue disponibilità.

- ## Donazione semplice

  È una modalità che si adatta bene a progetti sociali o di personal fundraising. Definisci la **scadenza** (massimo 365 giorni), non potrai inserire un budget e nemmeno delle ricompense. Si possono raccogliere fondi con **PayPal**, **Bonifici** e **Carte di credito**.

  COSTI: La piattaforma trattiene il 3% di fee iva inclusa (+ i costi del metodo di pagamento) su ogni transazione. I fondi che raccogli sono subito nelle tue disponibilità.

- ## Tutto o niente

  È una modalità indicata per quei progetti per cui è fondamentale raggiungere l'obiettivo economico prefissato. Definisci la **scadenza** (massimo 120 giorni) e inserisci almeno una **ricompensa**. Con questa modalità è possibile raccogliere fondi con **PayPal** e **Carte di credito** (non con Bonifici). I fondi sono nella tua disponibilità solo se raggiungi o superi l'obiettivo economico prefissato entro la data di scadenza.

  COSTI: La piattaforma trattiene il 5% iva inclusa (+ i costi del sistema di pagamento) su ogni transazione (se raggiungi o superi il goal).

Quali progetti si possono lanciare su Produzioni dal Basso?

Il crowdfunding permette di finanziare un'ampia varietà di progetti e in campi diversi tra loro, da quelli **non-profit** e **sociali**, all'**ambito tecnologico** oppure **musicale**, **video** e **culturale**.

- ## Cause benefiche o di personal fundraising
  Campagne di raccolta fondi per attività benefiche territoriali a favore di soggetti svantaggiati, categorie fragili e/o minoranze, la cui realizzazione **NON è vincolata al raggiungimento di un determinato obiettivo economico**. L'obiettivo è quello di aiutare chi è in difficoltà e quindi generare impatto sociale.
  Modalità di raccolta consigliata: **Donazione semplice**

- ## Progetti di comunità
  Campagne di raccolta fondi per sostenere iniziative sul territorio, attività sociali, eventi culturali o festival, la cui realizzazione **è in parte collegata al raggiungimento di un determinato obiettivo economico**.
  Modalità di raccolta consigliate: **Raccogli tutto o Donazione semplice**

- ## Produzioni editoriali, musicali o filmici
  Campagne di raccolta fondi per produrre libri, album musicali, film, documentari, ecc. L'obiettivo è quello di avviare nuove produzioni creative, la cui realizzazione **è più o meno vincolata al raggiungimento di un determinato obiettivo economico**.
  Modalità di raccolta consigliate: **Raccogli tutto o Tutto o niente**

- ## Campagne prodotto e pre-order
  Campagne di raccolta fondi per produrre prodotti innovativi, oggetti di innovazione, giochi da tavolo, ecc. L'obiettivo è quello di generare innovazione e impresa.
  Modalità di raccolta consigliate: **Raccogli tutto o Tutto o niente**

Se hai dei dubbi e non sei indeciso su quale modalità è più adatta per il tuo progetto, scrivici in Chat o inviaci un'email all'indirizzo help@produzionidalbasso.com oppure **prova il nostro nuovo BOT di Messenger**, disponibile alla pagina "inizia a raccogliere fondi".

2. Da che parte iniziare? Costruisci il tuo progetto

Prima di iniziare a costruire una campagna di crowdfunding sarà necessario porsi **poche e semplici domande** e rispondere ad esse in maniera **chiara e trasparente** e con un linguaggio il più possibile **semplice e diretto**.

3 domande prima di iniziare

1. Obiettivo. Cosa voglio realizzare?

Individua un **obiettivo progettuale definito e circoscritto**. Progetti con obiettivi troppo vaghi e poco definiti non coinvolgono gli utenti come dovrebbero. Meglio parlare chiaro e dire esattamente quali saranno gli **interventi** e le **azioni concrete** che realizzerai con i fondi raccolti.

2. Budget. Di quanto ho bisogno?

Il budget deve sempre rispondere alla reale esigenza del progetto, ma ricorda che bisognerà anche tenere sempre bene in mente l'effettiva capacità di comunicazione di cui si dispone.

Ad esempio: se la mia Associazione ha 5 soci, ho una newsletter con 20 iscritti e il mio progetto ha un impatto strettamente territoriale difficilmente riuscirò a raccogliere fondi per un progetto di 150.000 euro.

Più l'obiettivo economico è ambizioso e maggiori saranno le attività di promozione che dovrai attivare, l'impegno nella divulgazione del progetto e le persone da coinvolgere.

> ***Il consiglio?*** Fai un rapido calcolo tenendo conto di quanti fondi hai bisogno e del numero di persone da coinvolgere per raggiungere l'obiettivo. Ad esempio: per un obiettivo economico da 10.000 euro, ipotizzando una donazione media di 50 euro, bisognerà raccogliere almeno 200 donazioni. Ovviamente non basterà comunicherà a 200 persone il progetto, perché generalmente la percentuale di persone che effettivamente dona su un progetto si aggira intorno al 3 o 5% di tutte quelle effettivamente coinvolte. Questo significa che, se il nostro obiettivo è di 10.000 euro, per raggiungere buoni risultati bisognerà diffondere il proprio progetto ad almeno 5.000/6.000 persone.

3. Timing. Quanto deve durare la campagna?

La risposta è molto semplice. **Non servono campagne lunghe per assicurarsi il successo.** Basta solo programmare bene le azioni che si intende mettere in gioco e soprattutto sfruttare ogni singolo giorno di raccolta per comunicare il proprio progetto. Generalmente il **tempo medio consigliato** oscilla **tra i 30 e i 60 giorni**. Sono più che sufficienti per portare a termine un obiettivo di raccolta di 10.000 o 20.000 euro.

> ***In sintesi?*** Non è importante quanti giorni hai a disposizione, ma come intenderai utilizzarli!

Come costruire una buona campagna?

Ora vediamo di quali contenuti hai bisogno per "raccontare" il tuo progetto. Ricorda che l'obiettivo è sì quello di far conoscere le potenzialità della tua iniziativa alle persone, ma sarà soprattutto quello di coinvolgerle, farle sentire partecipi e quindi sostenere attivamente la tua raccolta fondi.

Sii convincente e non limitarti ad esporre il tuo progetto in maniera troppo tecnica, rendilo ricco di curiosità ed emoziona chi legge. Mi raccomando, usa un **linguaggio** il più possibile **colloquiale** e **non troppo formale**!

Tieni sempre bene in mente che il crowdfunding non è solo uno strumento di finanziamento, ma è soprattutto **un modo per raccontare una storia e coltivare la propria community**. Sfrutta la campagna per coltivare relazioni con vecchi e nuovi contatti che possono trovare interessante quello che fai.

1. Quale titolo per il tuo progetto?

È uno degli elementi più importanti della narrazione del tuo progetto. Sarà la **prima cosa che gli utenti vedranno**, sia sulla tua pagina Produzioni dal Basso che sui social e su tutti i canali dove comunicherai la tua iniziativa. Più sarà interessante e chiaro il tuo titolo e maggiori saranno le possibilità che qualcuno decida di proseguire nella lettura della pagina e quindi sostenga il progetto.

Quindi come sceglierlo?

- Non troppo lungo
- Chiaro e descrittivo
- Curioso e stimolante

2. Copertina: immagine o video?

Così come il titolo, la copertina gioca un ruolo importante: anche questo elemento sarà il tuo bigliettino da visita. Sarà l'**anteprima del tuo progetto** in piattaforma ma anche sui social.

Le dimensioni consigliate, in caso tu voglia scegliere un'immagine di copertina, sono di **623 x 370 pixel.**

Puoi inserire all'interno di queste dimensioni eventuali **loghi, titoli, call to action** utili per arricchire l'immagine.

> ***Consiglio?*** *Scegline una coerente col tuo progetto e soprattutto* ***"Mettici la faccia!"****. Vedere i volti degli ideatori di un progetto crea empatia e spinge le persone a darti fiducia.*

Oppure realizza un video!

Se puoi e se vuoi in alternativa puoi realizzare un video. Basterà realizzarne uno non più lungo di **1 o 2 minuti**. Quindi è importante essere sintetici e focalizzati sugli aspetti più importanti del tuo progetto. Ovviamente non dimenticare di concludere il video con un bel **"invito all'azione"**. **Un video vale più di 1.000 parole.**

Rispetto all'immagine di copertina, il video è **consigliato** perché, per prima cosa può dare una marcia in più alla propria raccolta fondi, ma non solo:

- Comunica l'intero progetto in pochissimo tempo;
- Mostra "chi sei" e ti permette di "metterci la faccia"
- Gli utenti che usano dispositivi mobili lo preferiscono: è più immediato e comodo

Prima di iniziare a girare il video, scrivi uno **storyboard**, ovvero una "traccia" del contenuto del video, con i punti chiave da toccare per renderlo completo con tutte le informazioni essenziali.

- **Strumenti:** per girare un buon video è sufficiente usare uno smartphone o una webcam, non serve un video professionale, ma è sempre meglio preferire un'**inquadratura orizzontale**.
- **Durata:** la durata consigliata è di **1 minuto/1 minuto e mezzo**. Un video troppo lungo distoglierebbe l'attenzione dall'obiettivo primario, ovvero far conoscere il proprio progetto e far scattare la donazione.

- **Contenuti:** il video deve **racchiudere** tutte le **informazioni** che permettono al sostenitore di **conoscere** chi propone il progetto e **l'obiettivo** della raccolta fondi: si può iniziare con un'introduzione in cui, in pochi secondi, il progettista/team si presenta alla community, una breve spiegazione delle motivazioni/obiettivo del progetto, ed infine si conclude il video con una **call to action:** un invito al sostegno verso gli spettatori del video: *sostieni.. partecipa..aiutaci..sali a bordo...* la call to action può essere la stessa che inserirai nella descrizione del tuo progetto, come chiusura finale.

Non sai come gestire il **tempo** nel tuo video? Prova a cominciare da questo esempio di timing. Naturalmente varia in base alle tue esigenze:

5/8 SECONDI
45/50 SECONDI
5/10 SECONDI
5 SECONDI
Presentazione del progettista o del team di progetto
Descrizione del progetto: obiettivi, budget, motivazioni
Perchè sostenere questo progetto? Motiva il pubblico!
Call to action finale, chiusura

Per rendere il video ancora **più efficace,** è possibile aggiungere **i sottotitoli:** questo accorgimento **facilita** la fruizione dei contenuti anche da chi si trova a guardare **il video senza audio**, modalità scelta spesso da chi usa uno smartphone e non ha la possibilità di usare cuffie o auricolari.

Prima di caricare il video in piattaforma, è necessario caricarlo su Youtube o Vimeo, impostando il video come **pubblico:** in questo modo sarà visibile come anteprima di progetto.

> ***Consiglio?*** *Proprio come l'immagine di copertina, anche il video attira maggiormente l'attenzione se nel frame di anteprima compaiono dei volti. In alternativa si può caricare un frame personalizzato, con anche contenuti testuali o loghi e call to action.*

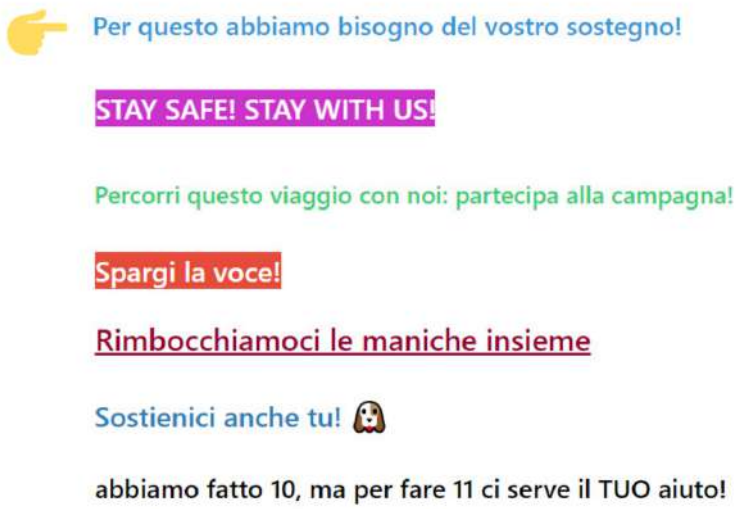
3. Raccontare il tuo progetto

La descrizione del progetto sarà il terreno di gioco principale su cui si disputerà la tua partita, dovrai **spiegare ogni dettaglio del tuo progetto**, o per lo meno quelli più rilevanti e utili per stimolare l'interesse del tuo pubblico. Il consiglio è quello di essere sì **sintetici**, ma sempre **chiari** e **trasparenti**.

Come farlo?

Aiutati dividendo il testo in **paragrafi** e dando ad ogni paragrafo un **sottotitolo**:

- Nell'introduzione **racconta il progetto in 2/3 righe**: gli elementi salienti (come nasce l'idea, di cosa hai bisogno e come vuoi realizzarla). Sii il più possibile concreto!
- **Chi sei?** Parla di te, del tuo team e perché no... racconta brevemente cosa fate e quale bisogno vi muove.
- **Cosa vuoi realizzare?** Spiega, andando dritto al punto, cosa farai con i fondi raccolti e come hai intenzione di utilizzarli. Bisogna essere molto pragmatici e dare la possibilità a tutti di capire come verranno **"concretamente"** spesi.
- **Di cosa abbiamo bisogno?** Parla del budget di cui necessiti e magari spiega perché hai deciso di farlo attraverso il crowdfunding.
- **Call to action!** Ogni campagna di raccolta fondi che si rispetti deve sempre concludersi con un **"invito all'azione" forte e stimolante**. Non abbiate paura di chiedere, l'essenza del crowdfunding è proprio questa!


Per questo abbiamo bisogno del vostro sostegno!
STAY SAFE! STAY WITH US!
Percorri questo viaggio con noi: partecipa alla campagna!
Spargi la voce!
Rimbocchiamoci le maniche insieme
Sostienici anche tu!
abbiamo fatto 10, ma per fare 11 ci serve il TUO aiuto!

Ricompense: cosa sono e a cosa servono?

La scelta delle ricompense è un altro elemento importante. Saranno il tuo modo di ringraziare i sostenitori e - perché no - magari convincere gli indecisi a farlo.

> ***Ricorda:*** *è possibile prevederle solo scegliendo le modalità* ***"Raccogli tutto"*** *o* ***"Tutto o niente"****..*

Le ricompense possono essere di vario tipo: **prodotti** (libri, album musicali, tue creazioni, ecc.), dei **gadget** (es. maglie, spillette, ecc.), delle **esperienze** (cene, tour, workshop, ecc.), o anche più semplicemente delle ricompense **simboliche** ed **"emozionali"** (ringraziamenti pubblici, menzione sui propri canali web e social,

menzione nei credits di film prodotti o libri e tant'altro, o ancora, una bacheca contenente tutti i nomi dei supporter da esporre nei luoghi in cui svolgi le tue attività). Le ricompense di questo tipo sono a "basso costo", se non nullo, e ti permettono di creare empatia e coinvolgimento con i sostenitori.

Di quali parti si compone il tuo progetto?

Ecco un elenco degli elementi necessari per pubblicare la tua campagna di crowdfunding su Produzioni dal Basso:

- ➔ **Titolo**
- ➔ **Autore**
- ➔ **Categoria**
- ➔ **Timing**
- ➔ **Immagine di Cover o Video**
- ➔ **Testo**
- ➔ **Contatti**
- ➔ **Ricompense** (se previste)
- ➔ **File e media**
- ➔ **SDGs**

Ricordati che puoi **salvare la bozza** del tuo progetto (ti consigliamo di farlo ripetutamente mentre completi la pagina in modo da non perdere il contenuto caricato), e tornare sulla campagna anche in un secondo momento. Quando è pronto clicca su **“PUBBLICA”** e andrai online.

Qualche altro dettaglio prima di andare online

A parte iniziare a comunicare la campagna (e per questo puoi leggere di più nel capitolo seguente), ricordati una cosa importante: **sia PayPal che Lemon Way effettuano opportune verifiche antiriciclaggio.** Consigliamo di verificare preventivamente tutti i requisiti prima di andare online, in maniera da essere sicuri di avere tutte le carte in regola prima di partire:

- ➔ Con **PayPal** puoi compiere la verifica collegandoti al sito di PayPal e chiedendo la rimozione del “blocco europeo per ricevere più di 2.500 euro annui”.

➔ Per **LemonWay** dovrai caricare alcuni documenti in piattaforma. Trovi maggiori dettagli qui: https://www.produzionidalbasso.com/media/docs/lemon_istruzioni.pdf

3. Come comunicare una campagna di crowdfunding?

Dopo aver preparato la campagna di crowdfunding è arrivato il momento di dedicare del tempo alla **fase di comunicazione**: è la parte più importante per assicurare il **successo** della tua raccolta.

L'**errore da non fare** è quello di **"abbandonare"** il progetto, ovvero caricarlo in piattaforma e poi pensare che vada avanti da solo: per avere dei buoni risultati bisogna **curarlo** giorno per giorno, **coinvolgendo** i sostenitori e **pianificando** una comunicazione diversificata su diversi canali.

Da che parte iniziare?

Il consiglio è quello di iniziare il prima possibile, ancor prima che la tua campagna di raccolta sia online: questa prima fase si chiama **"teasing"**, ed è utilissima nell'**attivare l'attenzione**, creare l'**aspettativa** e la **curiosità** del tuo bacino di potenziali sostenitori.

La tecnica del **teasing** è usata spesso, specialmente nelle attività di marketing: si diffondono messaggi per incuriosire poco per volta la propria audience, ma senza svelare ogni singolo dettaglio del progetto. Se il target non conosce ancora il meccanismo del crowdfunding, può essere una buona idea quella di condividere con loro qualche informazione di base, per fare in modo che siano pronti ad accogliere il progetto in partenza avendo più conoscenza del mondo della raccolta fondi.

Detto questo, prima di iniziare è bene che tu sappia che ci sono diverse **azioni fondamentali** da fare per comunicare al meglio una campagna di crowdfunding:

1. Individuare il target interessato a sostenere la campagna

Ogni campagna di raccolta fondi si rivolge ad un target specifico: trova il tuo in base agli interessi affini al tuo progetto, al territorio di appartenenze e soprattutto parti da un bacino di contatti già costituito. Una volta individuato il target, bisogna impostare una strategia di comunicazione su misura.

È importante capire **cosa comunicare** e specialmente **come comunicarlo**: scegliere gli aspetti della raccolta fondi a cui dare maggiore risalto, individuare il **tone of voice** corretto e variare il contenuto da comunicare.

> ***Consiglio?*** *Quello che funziona per un target, può essere inefficace se rivolto ad un altro.*

2. Coinvolgere la prima cerchia di possibili sostenitori

Come prima cosa, senza dubbio è utile coinvolgere le persone appartenenti a quella stretta cerchia composta da **familiari, amici e parenti** spesso ben disposti nel sostenere la raccolta fondi, che partirà con una marcia in più. Avere già delle donazioni può essere uno stimolo positivo per altri utenti che si imbattono nella tua raccolta fondi.

> ***Consiglio?*** *Una campagna di crowdfunding nuova, con qualche donazione già presente trasmette maggiore fiducia rispetto ad una campagna senza alcun sostegno.*

3. Trovare i canali più efficaci per raggiungere il target di riferimento

Dopo aver coinvolto la prima cerchia di contatti ed individuato il target a cui dedicare più attenzioni, si possono scegliere i **canali** di comunicazione da usare per comunicare la campagna di crowdfunding e mantenere il contatto con i sostenitori.

Mai **limitarsi** al solo uso dei social: anche i canali di **messaggistica**, come WhatsApp o Messenger possono essere dei **buoni alleati** per diffondere la raccolta fondi, specialmente per quanto riguarda i contatti appartenenti alla prima cerchia di conoscenze.

Anche le **mail** non sono da sottovalutare, specialmente per chi ha a disposizione un database di contatti a cui fare riferimento.

> ***Consiglio?*** *La comunicazione non deve avvenire esclusivamente online. Spesso il passaparola può essere un buon alleato, così come la sponsorizzazione con metodi più tradizionali. La raccolta fondi ha come*

protagonista un quartiere specifico della propria città? Si possono coinvolgere commercianti ed attività locali, con brochure e volantini.

4. Creare un piano editoriale

Questo strumento è utile per **pianificare** la comunicazione sui social, permette di **organizzare** e tenere sotto controllo i contenuti da diffondere sui canali social scelti. Ovviamente, prima di iniziare a creare il proprio piano dei contenuti è necessario avere ben chiaro il **target** di riferimento e i **canali** migliori per raggiungerlo, così come il **tone of voice** da utilizzare per ottenere i massimi risultati. Una volta chiari questi elementi, si può procedere, pianificando i vari contenuti.

Ad esempio, scegliere con cura le foto, se si prevede di comunicare con Instagram, oppure puntare maggiormente alla parte testuale e all'anteprima dei post - anche video - se si sceglie Facebook.

Consiglio? *Fai attenzione agli orari di pubblicazione. Generalmente meglio la mattina, orario di pranzo e prima serata. Ma non è detto che per tutte le tipologie di utenti sia così: controllando le statistiche dei tuoi post puoi individuare degli orari più adatti al tuo pubblico.*

Esempio di piano editoriale:

Giorno/canale	**Messaggistica**	**Social**	**Newsletter**	**Ufficio stampa**	**Eventi**	...
giorno 0		Post di teasing				
giorno 1	Contatto diretto su WhatsApp SMS e Telegram	Post su TW/LinkedIn/FB	Post su IG	Invio CS		
giorno 2		primi ringraziamenti social				
giorno 3	Followup		Invio Nwsl		banchetto	
...						

Quali contenuti comunicare?

Ogni contenuto relativo ad una campagna di crowdfunding può essere comunicato: la nascita del progetto, le difficoltà incontrate, i successi, gli aggiornamenti, le novità: i sostenitori (e non) devono **conoscere e rimanere aggiornati** sull'andamento del progetto, ma anche essere **incuriositi e incentivati** nello scoprire qualcosa in più: per questo è importante variare i contenuti che vengono comunicati per non annoiare il proprio pubblico.

Consiglio? Sorprendi! anche con contenuti divertenti, curiosi ed unici.

Non solo post di lancio o ricondivisione semplice, ma anche ironici e di aggiornamento della campagna:

o post-reminder sull'imminente scadenza della raccolta fondi (mettendoci la faccia!):

- 9 GIORNI
ALLA FINE DELLA
RACCOLTA FONDI
inQuiete festival
Fatelo con noi!
inquietefestival • Segui già
inquietefestival Fateci dormire sonni sereni.
Donate Potete: - Fare una donazione su https://www.produzionidalbasso.com/project/inquiete-2019/ piccola o grande non importa, tutte le donazioni sono importanti; - Venire alla nostra festa di autofinanziamento il 25 maggio all'Angelo Mai, succederanno cose belle, potrete acquistare le nostre nuove magliette, partecipare alla riffa con super premi, ascoltare buona musica e ballare.
@inquietefestival, siamo felici di farlo con voi.
@maddalvi @mizbrinakey @violalomoro @barbara.piccolo
Piace a salottibovary e altri 72
22 MAGGIO 2019
Aggiungi un commento...
Pubblica

4. Come monitorare i risultati? Usa DATACROWD!

DATACROWD è una **funzionalità esclusiva** che Produzioni dal Basso mette a disposizione di tutti i suoi progettisti. Uno strumento di monitoraggio della campagna di crowdfunding, donatore dopo donatore, donazione dopo donazione.

datacrowd.

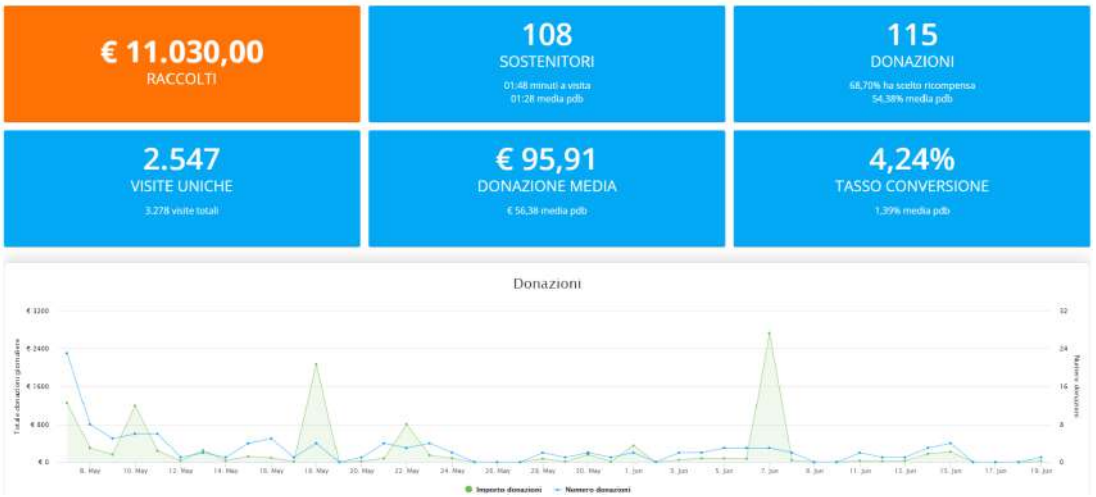
Consente di analizzare dettagliate e professionali statistiche della propria campagna: permettendo di comprenderne l'**andamento della raccolta nel tempo**, l'**efficacia delle proprie attività di comunicazione**, le **caratteristiche demografiche**, i **dispositivi utilizzati** e **da quali canali si registrano maggiori flussi in entrata**, confrontando questi dati con le medie dei progetti proposti su Produzioni dal Basso.

Come sta andando il mio progetto?

Le metriche nascono proprio per rispondere a questa domanda. Non sempre è facile avere una percezione obiettiva dell'andamento del proprio progetto di crowdfunding, a volte i numeri aiutano a fare chiarezza.

Trovare le statistiche del tuo progetto su Produzioni dal Basso è semplice, basterà fare login e andare nella tua pagina del progetto, sotto il titolo troverai le voci di amministrazione: **"modifica"**, **"amministra"** e la voce **"statistiche del progetto"**.

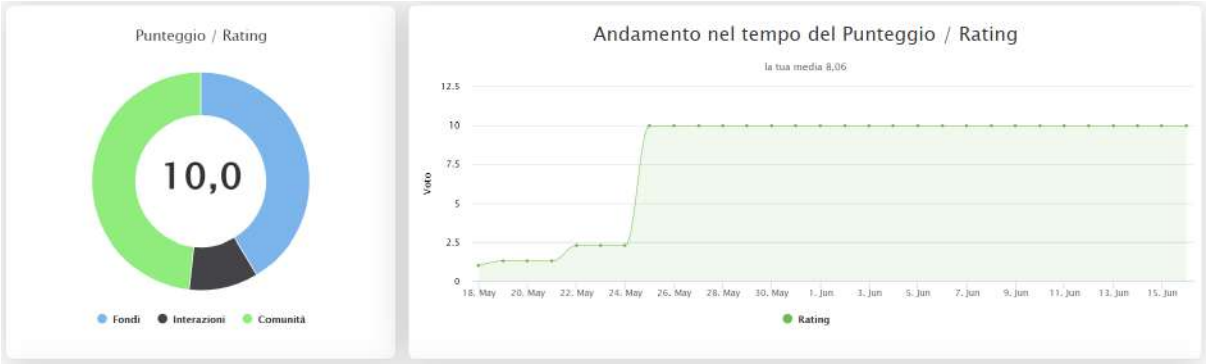
Oltre ai dati più semplici relativi al **volume di raccolta**, al **numero di sostenitori** e alle **visite totali** della campagna, è possibile consultare dati più complessi, quali **donazione media**, **tasso di conversione** e **grafici dell'andamento nel tempo** della propria raccolta.



Cos'è il "Rating"?

E' un indicatore che aiuta a valutare l'andamento del tuo progetto. Grazie ad un esclusivo algoritmo in grado di misurare le **performance della tua campagna** confrontandole con tutto lo storico della piattaforma (oltre 25 milioni di azioni misurate) per restituirti un **punteggio che va da 0 a 10**.

È un voto indicativo, non vogliamo giudicare il tuo progetto, ma solo darti una metrica per aiutarti a capire se la raccolta fondi va bene o se potrebbe migliorare ancora. Il punteggio rating si aggiorna ogni giorno così puoi valutarlo tutte le volte che vuoi.



La **donazione media** può fornire delle informazioni utili per comprendere quanto sono disposti a donare gli utenti che entrano in contatto con la tua campagna e, qualora fossero previste, quali sono le ricompense che più attirano l'interesse dei tuoi sostenitori.

Il **tasso di conversione** mostra in percentuale quanti utenti entrati in contatto con la campagna poi decidono di sostenere il progetto. Questo dato ti aiuta a comprendere e migliorare l'efficacia comunicativa della campagna — **chiarezza espositiva** e **interesse suscitato** (video, descrizione, immagini, ricompense) — e a riconsiderare o affinare la strategia di "ingaggio" della nostra community di riferimento. Un tasso di conversione inferiore al 3% potrebbe suggerirti di rivedere le attività di comunicazione a favore di un pubblico con interessi più affini al tuo progetto.

I **grafici sull'andamento nel tempo** delle donazioni, dei commenti e delle visite mostrano i risultati registrati giorno dopo giorno dalla tua campagna. Attraverso questi grafici non è difficile capire quanto sia importante tenere sempre alta l'attenzione della tua "fan base" attraverso aggiornamenti continui. Una **pianificazione** e un **impegno comunicativo costante** nel tempo garantiscono maggiori possibilità di successo per la tua campagna di crowdfunding.

I **referral** sono i link di provenienza delle persone che visitano la tua pagina. Puoi quindi sapere se gli accessi al progetto vengono dalla tua comunicazione sui social, da una email che hai inviato e da un articolo uscito su un quotidiano o rivista web. La risposta è in queste informazioni che aiutano i progettisti ad estendere la portata della comunicazione cercando magari di incidere maggiormente sul pubblico già coinvolto.

Puoi condividere le statistiche con chi vuoi

Le statistiche possono anche essere condivise con chi vuoi tu: **con i tuoi amici? Il tuo team? E persino con i tuoi sostenitori?**

Sì, quello che abbiamo immaginato non è un semplice strumento di analisi, ma è anche un modo per **coinvolgere** e **stimolare** ulteriormente gli altri attori del processo di raccolta: dai membri del proprio team, partner, associazioni coinvolte, etc.

Quindi uno strumento di ulteriore condivisione e trasparenza che il progettista potrà usare come meglio riterrà opportuno e solo con chi vorrà!

5. Gli strumenti utili per le tue immagini e video

Le **immagini** sono importantissime per una campagna di crowdfunding: rendono la descrizione più **fruibile**, attirano **l'attenzione** e creano un **legame** (anche) **visivo** con i sostenitori.

Per fare in modo di integrare perfettamente le immagini nella descrizione del progetto, puoi usare l'**editor** e **modificare le dimensioni** delle immagini (mantenendo le proporzioni). Per garantire le prestazioni ottimali del sito anche da mobile, ti consigliamo di **ridurre il peso** delle tue immagini prima di caricarle.

> ***Consiglio?*** *Per inserire le immagini nella descrizione del progetto puoi usare l'editor: immagine > carica > selezionare l'immagine da caricare > invia al server. Puoi scegliere le dimensioni per le immagini, ma mantieni sempre le proporzioni!*

Gli strumenti per le immagini

Le immagini e le foto sono anche fondamentali per creare dei **post** efficaci, specialmente se si sceglie di utilizzare Instagram come canale di comunicazione.

In rete puoi trovare moltissimi **tool gratuiti** e semplici da usare, per ottenere ottimi risultati anche senza essere degli esperti grafici:

- **Canva**: un tool online di progettazione grafica, offre una scelta molto ampia di modelli per creare post e personalizzare le proprie foto con caratteri, loghi, icone e cornici.

- **Unsplash**: è un sito web dedicato alla condivisione di foto dalla qualità professionale, con oltre 110.000 fotografi contributori. Le foto sono liberamente utilizzabili da chiunque grazie alla licenza Unsplash.
- **Pablo by Buffer**: questo tool permette di caricare le proprie foto ed adattarle automaticamente al formato social desiderato. È possibile anche inserire didascalie con font studiati per i social, come filtri e loghi.
- **Landscape by Sprout Social**: anche questo strumento permette di ritagliare in modo automatico le foto, scegliendo un formato adatto al social che viene scelto per la pubblicazione della propria foto.

Gli strumenti per i video

Come per le immagini, anche per i video in rete sono disponibili moltissimi tool semplici e intuitivi per creare, montare, tagliare e modificare dei video anche senza essere degli esperti:

- **Clipchamp**: editor semplicissimo che permette di montare video, modificarli e aggiungere filtri, transizioni, sfondi ed effetti.
- **Animaker**: utile per creare video con semplici azioni di drag & drop, aggiungere immagini, suoni ed avere anche la qualità Full HD.
- **Animatron**: disponibili moltissimi oggetti, personaggi animati e sfondi.

6. Come donare su Produzioni dal Basso

Donare su Produzioni dal Basso è **semplice e veloce**: i tuoi donatori potranno sempre effettuare una **donazione libera** (senza ricompensa e per l'importo che preferiscono a partire **da 1€),** oppure scegliere delle **ricompense**, se previste dalla modalità di crowdfunding scelta.

Una volta che avranno scelto il **metodo di pagamento** preferito (e qui sarai tu a scegliere quali modalità rendere disponibili), dovranno procedere facendo **login**

oppure **registrandosi**: dopo l'inserimento dei dati e la conferma dell'accettazione dei termini e condizioni, sarà possibile **procedere con la donazione.**

A seconda del tipo di crowdfunding scelto la donazione può essere **immediata**, **prenotata** o **pre-autorizzata**.

In particolare:

- Se la campagna è **Raccogli tutto** o **Donazione semplice** la donazione sarà **immediata** (potrai quindi bonificare i fondi raccolti con Carte e Bonifici in qualsiasi momento - previo completamento della verifica dell'account - mentre le donazioni raccolte con PayPal saranno subito disponibili sul tuo account PayPal). Nel caso di un donatore che decida di sostenere il progetto con "Bonifico Bancario" il donatore **prenoterà** un bonifico in piattaforma quindi sarà disponibile tra 4/5 giorni dopo che lo avrà eseguito.

- Se la campagna è **Tutto o niente** la donazione sarà solamente **promessa**/**pre-autorizzata** e l'addebito effettivo avverrà **solo a scadenza** e **solo** se il progetto **avrà raggiunto l'obiettivo**. Le donazioni raccolte con Lemon Way potranno essere trasferite verso il proprio conto corrente (previa verifica), mentre quelle con PayPal le puoi amministrare - man mano che vengono completate - direttamente dall'account PayPal.
  N.B. Trattandosi di pre-autorizzazioni potrebbe succedere che non tutte le transazioni vadano a buon fine al primo tentativo. In ogni caso, il sistema ritenterà il pagamento per 30 giorni dalla scadenza prima di considerarle "non pagate". Non occorre che solleciti i donatori, la piattaforma manda in automatico più notifiche al donatore inadempiente per invitarlo a ricaricare il conto al più presto (se il donatore è impossibilitato dal ricaricare il conto/carta, potrà cambiare metodo di pagamento e saldare la promessa con un altro metodo tra quelli disponibili) per permettere il collegamento della donazione promessa;

Se hai indicato ricompense con "spedizione" (ricorda che i costi della spedizione devono essere inclusi nel valore della ricompensa) chiederemo i dati ai tuoi donatore subito **dopo il pagamento**. Tu potrai vedere gli **indirizzi** direttamente dal tuo pannello di amministrazione della campagna.

Se i donatori intendono donare cifre superiori ai pari o superiori ai **€1.000 giornalieri** (o **€2.500** annuali), è necessario, anche da parte loro effettuare la verifica dell'account (**procedura antiriciclaggio**).

Ad ogni donazione completata, ad ogni commento lasciato, prenotazione di bonifico effettuato, riceverai sempre una notifica all'indirizzo email inserito in fase di registrazione in piattaforma.

7. I costi

Su Produzioni dal Basso **non sono previsti costi di accesso**. Parliamo infatti di "success fee": se raccogli fondi, paghi una commissione, altrimenti non paghi nulla.

- ➔ **PayPal**: 3,4% + €0,35 (se Onlus: 1,8% + €0,20) su ogni transazione;
- ➔ **Lemon Way** (bonifici e carte di credito in area Euro): 0,9% + €0,20 su ogni transazione.

In aggiunta a questi costi ci sono i **costi per l'utilizzo della piattaforma** che dipendono dalla modalità di crowdfunding scelta:

- ➔ **Donazione semplice**: 3% (iva inclusa);
- ➔ **Raccogli tutto**: 5% (iva inclusa);
- ➔ **Tutto o niente**: 5% (iva inclusa) - solo se il progetto raggiunge l'obiettivo entro la scadenza e solo sulle donazioni correttamente processate.

Il costo della nostra Fee e del metodo di pagamento vengono trattenuti in automatico su ogni transazione. Ad inizio mese ti invieremo una **fattura** (che è già saldata e quindi non occorre metterla in pagamento) sui costi di Fee di piattaforma sostenuti nel mese precedente e dei costi di commissione di Lemon Way.
Per la fattura/rendiconto dei costi di transazione di PayPal si prega di fare riferimento alla dashboard di PayPal.

8. Contatti & Link

Su Produzioni dal Basso non abbiamo un numero telefonico, ma puoi raggiungerci in diversi modi:

- ➔ Supporto via **live chat** dal Lunedì al Venerdì (festivi esclusi) dalle 9 alle 13 e dalle 13.30 alle 18.30;
- ➔ Supporto via **email**: help@produzionidalbasso.com;
- ➔ Supporto via **social** (negli orari della piattaforma);
- ➔ Non sai quale modalità di raccolta fondi scegliere? Prova il nostro **social BOT**. Lo raggiungi alla pagina: https://www.produzionidalbasso.com/projects/new.

Hai bisogno di **consigli in più?**

- ➔ Leggi il nostro **blog**: https://medium.com/produzioni-dal-basso

Vuoi restare sempre al passo sulle ultime novità/bandi/progetti?

- ➔ Iscriviti alla nostra **newsletter**: https://produzionidalbasso.us2.list-manage.com/subscribe?u=e3d190e6e64e87cfc11a61a76&id=445f4a6740 (niente spam, solo cose belle!)

9. Tutte le domande che cerchi sono qui!

TUTTE LE DOMANDE DEL "PROGETTISTA"

Una volta che ho pubblicato la campagna non posso più modificare il progetto?

Alcune cose no, altre sì. Non potrai: cambiare il timing (scadenza) e modificare le ricompense già online. Potrai invece modificare il testo, l'immagine di copertina del progetto/video, aggiungere nuove ricompense, aggiungere contenuti nella gallery.

Ho sbagliato a scegliere la modalità di crowdfunding (es. volevo "raccogli tutto" e ho scelto "donazione semplice"), **posso cambiarla?**

No, purtroppo questa operazione non è possibile, contattaci, provvederemo ad eliminare il progetto e potrai ricaricarlo.

Non ho un account PayPal, posso comunque caricare il progetto?

Puoi caricare il progetto senza avere un account PayPal. In questo caso utilizzerai Lemon Way (sistema di pagamento online integrato, con cui potrai ricevere donazioni tramite carta di credito/prepagata e bonifico bancario).

Per utilizzare LemonWay devo fare qualche cosa?

Per poter trasferire le somme raccolte dovrai completare la verifica anti-riciclaggio del tuo profilo. Accertati di poter fornire tutta la documentazione richiesta da LemonWay. I dettagli sono qui:
https://www.produzionidalbasso.com/media/docs/lemon_istruzioni.pdf

Devo verificare il profilo (procedura antiriciclaggio) prima di andare online?

È opportuno verificare l'account prima di andare online con il proprio progetto di crowdfunding.

(tutto o niente) Cosa succede se con la mia campagna "tutto o niente" non raggiungo l'obiettivo economico entro la scadenza?

Nulla. Dal momento che viene salvata solo la promessa di donazione (e viene solamente salvato il metodo di pagamento per effettuare l'addebito a scadenza, ma non viene fatta alcuna prenotazione della spesa sul conto corrente del donatore) non sarà necessaria alcuna movimentazione di denaro né restituzione.
Le promesse di donazione registrate diventeranno inefficaci.

(tutto o niente) La campagna si è conclusa ma vedo delle donazione in status "attesa", cosa significa?

La mattina successiva alla scadenza del progetto la piattaforma (solo se la campagna ha raggiunto o superato l'obiettivo economico) inizia a prelevare i fondi

promessi da parte dei donatori utilizzando il metodo di pagamento che avevano precedentemente autorizzato. Questa operazione richiede diversi giorni e si conclude 30 giorni dopo la scadenza della campagna (se non è stata posticipata la data di scadenza). Il donatore che non riesce a saldare la promessa di donazione con il metodo precedentemente selezionato viene notificato - più volte nell'arco di questo periodo - dalla piattaforma ed invitato a provvedere al saldo della promessa di pagamento.
Terminati i tentativi di riscossione disponibili e trascorso questo periodo nella dashboard lo status delle donazioni passano da "in attesa" a "non pagato".

Posso modificare/aggiungere delle ricompense?

Non puoi modificare le ricompense ad una campagna avviata (specie se sono già state pre-selezionate da qualcuno). Puoi però - in autonomia - aggiungerne di nuove. Se hai fatto degli errori di battitura, contattaci.

Cosa sono gli SDGs?

Abbiamo aggiunto per tutti la possibilità di indicare nei propri progetti gli obiettivi di impatto e di sostenibilità scegliendo tra i 17 standard indicati dall'ONU per l'agenda 2030 (SDGs).

Puoi indicare fino ad un massimo di 3 obiettivi SDGs e questi verranno visualizzati sulla pagina progetto. Puoi aggiungerli e modificarli anche a campagna in corso.

Voglio eliminare un progetto, come posso fare?

Se desideri eliminare una campagna contattaci: help@produzionidalbasso.com.

Posso allungare il timing di campagna?

Sì. Se la tua campagna è proposta in modalità "raccogli tutto" o "donazione semplice" possiamo allungare senza problemi il timing fino a max 365 giorni dalla data di partenza. Se la campagna è proposta in modalità "tutto o niente" possiamo estendere il timing di massimo 10-15 giorni, contattaci per capire come meglio procedere: help@produzionidalbasso.com.

Posso terminare prima una campagna "tutto o niente"?

Dipende. Se hai raggiunto l'obiettivo non è possibile. Le pre-autorizzazioni hanno una data pre-configurata e non possiamo anticipare il prelievo. Se invece vuoi interrompere la campagna perché non hai raggiunto l'obiettivo, contattaci.

Posso co-gestire la pagina progetto?

Sì, abbiamo introdotto la possibilità di co-amministrare una campagna di raccolta fondi. Se vuoi aggiungere un co-creator scrivici all'indirizzo help@produzionidalbasso.com. La richiesta dovrà necessariamente provenire dall'indirizzo email dell'amministratore di campagna. Il co-creator potrà: modificare il progetto, visualizzare l'elenco dei donatori e dei fondi raccolti, inviare

notifiche ai sostenitori e aggiornare i dati di fatturazione. Non potrà disporre money-out (bonifico in uscita).

Dashboard di amministrazione progetto: i dati visibili nella dashboard restano visibili anche a campagna terminata?

Sì. La pagina di amministrazione della tua campagna potrai sempre consultarla e potrai sempre scaricare l'elenco excel dei tuoi donatori e inviare notifiche con la funzione "comunica".

Potete mettere il mio progetto in Homepage?

La scelta dei progetti che sono in Homepage - o che vengono segnalati sui nostri social - è a discrezione dello staff di Produzioni dal Basso. Non possiamo segnalare tutte le campagne pertanto cerchiamo di dare visibilità a tutti i progetti usando il criterio "meritocratico". Progetti presentati bene e che raccolgono fondi hanno maggiori chance di venire segnalati sui nostri social e in homepage.

Quando vengono accreditati i miei soldi sul conto PayPal?

PayPal potrebbe richiedere qualche giorno per lo sblocco di tutti i fondi. Purtroppo questo tempo d'attesa non dipende da noi. In alcuni casi dipende dalla mancanza dei fondi del sostenitore nel momento del prelievo.

Mi potete aiutare a migliorare il progetto?

I nostri Campaign Manager quotidianamente effettuano controlli e migliorie sui progetti caricati tuttavia non possiamo offrire supporto a tutte le campagne. Per un consulto veloce, puoi contattare la nostra Customer Care attraverso la live chat o scrivendo un'email a help@pruduzionidalbasso.com.

Posso avere il vostro numero di telefono e parlare con qualcuno di PDB?
Non abbiamo un numero telefonico, puoi chiedere supporto al nostro team di Customer Care in chat dal lunedì al venerdì (giorni festivi esclusi) dalle 9 alle 13 e dalle 13.30 alle 18.30. Oppure scrivere un'email a help@produzionidalbasso.com risponderemo appena possibile.

Ho un'idea per un progetto: vi sembra interessante?

La nostra piattaforma è senza filtri e puoi caricare il progetto in modo autonomo. Non facciamo valutazione dei progetti (a meno che questi non violino il Regolamento e le Condizioni d'uso della piattaforma).

Come funziona fiscalmente il crowdfunding? Devo fare fattura per i soldi raccolti?

Dal punto di vista fiscale i fondi raccolti sono donazioni e si trattano come tali, quindi dipende anche da chi li raccoglie, se è un ente o un privato, e in alcuni casi non sono fiscalmente rilevanti. Le ricompense si trattano come (appunto) delle ricompense in cambio della donazione (donazione modale). Bisogna poi tenere

conto che in base a chi propone il progetto e al tipo di progetto possono esserci delle variazioni significative, ad esempio nel caso di prevendita di bene futuro, in quel caso si utilizza la fiscalità che regola l'e-commerce. Vi consigliamo quindi di rivolgervi a un esperto contabile di vostra fiducia per essere certi della procedura da seguire. Produzioni dal Basso non si assume la responsabilità di procedure non conformi alla legge.

Ricevuta fiscale utile per la deduzione delle imposte: devo/posso emetterla?

Consigliamo sempre di rivolgervi ad un esperto fiscale. In generale le agevolazioni fiscali dipendono dalla natura giuridica dell'ente no-profit. Se l'associazione è una onlus riconosciuta potrà emettere certificazione fiscale utile per la deduzione delle imposte.
Al fine della dichiarazione dei redditi il donatore è opportuno che conservi: la certificazione che verrà emessa dalla Onlus, la conferma di pagamento (ricevuta da PayPal via mail o l'estratto conto se con un metodo diverso) e la notifica email di conferma del pagamento inviata dalla piattaforma.

A completezza di informazioni: la piattaforma mette a disposizione del progettista l'email del donatore con cui può prendere contatti per ottenere tutti i dati utili all'emissione della certificazione.

Ci sono costi per il servizio?

Solo se raccogli fondi. Non ci sono costi di accesso, ma ci sono costi di piattaforma (commissioni) e costi del sistema di pagamento. Per dettagli visita la sezione dedicata ai costi (https://www.produzionidalbasso.com/info/how-it-works/#payment-and-costs), oppure collegati ai Termini e condizioni di utilizzo di Produzioni dal Basso.

Come funziona il pagamento di un donatore con Bonifico Bancario?

Se hai attivato la modalità di pagamento Lemon Way (su una campagna "donazione semplice" o "raccogli tutto"), i tuoi donatori potranno sostenere il tuo progetto anche con Bonifico Bancario. Il donatore che decide di sostenerti con questa modalità "prenota" un bonifico in piattaforma e riceve tutte le informazioni per eseguire il pagamento correttamente (iban di un conto tecnico Escrow intestato a Lemon Way e causale univoca). Una volta che il bonifico arriva a Lemon Way, viene immediatamente caricato sul tuo wallet e si rende disponibile per il trasferimento (se hai già completato con successo la verifica del tuo account).
In genere perchè il bonifico venga contabilizzato - dalla data di messa in pagamento - sono necessari dai 4-5 giorni lavorativi (tempi bancari). Sia tu che il donatore riceverete una notifica che vi aggiorna sullo status del pagamento.

Non vedo accreditati tutti i soldi che mi hanno versato nel mio wallet. Perché?

Se il tuo profilo non è ancora verificato non puoi raccogliere più di €2.500. Quando completerai la procedura vedrai salire sul tuo wallet anche le altre donazioni.

Sul mio progetto sono visualizzati dei bonifici "in attesa". Cosa significa?

Vuol dire che i fondi donati tramite quel bonifico non sono ancora disponibili: può darsi che il tuo sostenitore non abbia ancora effettuato quel bonifico o che lo abbia fatto da pochi giorni (un bonifico impiega 4-5 giorni lavorativi prima di essere contabilizzato).

Il mio progetto è scaduto, ma ho dei bonifici in attesa, cosa succede ora?

Nessun problema: se verranno effettuati dai tuoi sostenitori saranno comunque associati correttamente al tuo progetto anche a campagna conclusa.

Devo trasferire i fondi che ho raccolto con LemonWay sul mio conto prima che il progetto scada?

No, puoi farlo nel momento che ritieni più opportuno. I fondi rimarranno lì finchè non deciderai di trasferirli sul tuo conto corrente.

Ho una postepay evolution, posso comunque raccogliere fondi con Lemonway?

Tutti i conti correnti muniti di IBAN sono accettati. Verifica però preventivamente di poter fornire il documento della "prova dell'Iban" e verifica che il conto corrente sia abilitato a ricevere bonifici esteri e non abbia limitazioni. Il money out (bonifico verso il vostro conto) viene eseguito da LemonWay con un IBAN Francese (FR...). Se il conto corrente è "virtuale" (es. N26 o WeBank) probabilmente ti verrà richiesta documentazione aggiuntiva per completare la verifica dell'account.

Cos'è la prova dell'IBAN?

La prova dell'IBAN può essere uno screenshot del tuo home banking o la foto/scansione di un estratto conto recente. Devono vedersi: logo della banca, iban per esteso, intestatario del conto sullo stesso documento.

Quali sono i tempi tecnici perché mi arrivi un bonifico che risulta "in attesa"?

Dal momento del pagamento possono servire da 4 a 5 giorni lavorativi perché salga sul tuo wallet. Dipende dalle banche e dal fatto che la causale sia stata compilata correttamente. Se mancano dei dati o la causale è stata compilata in modo incompleto potrebbero essere necessari giorni in più.

Posso farmi una "autodonazione"?

Si, ma non dal tuo stesso conto! LemonWay blocca gli autopagamenti. Se vuoi farti un autodonazione usa un conto corrente diverso da quello con cui raccogli i

fondi ed iscriviti a Produzioni dal Basso con un altro account. In ogni caso sconsigliamo questa pratica a meno che non sia strettamente necessaria.

Non riesco a salvare la bozza del mio progetto, continua a dirmi che mancano dei dati obbligatori.

Se visualizzi questo tipo di errore è probabile che tu abbia lasciato la pagina aperta per troppo tempo senza fare alcuna azione (è quindi andata in un una specie di "time out"). Ti consigliamo di salvare il testo (se l'hai già scritto) su un file word e ricaricare la pagina quindi riprovare e salvare frequentemente.

A che ora "scade il mio progetto"?

Il progetto scade a mezzanotte del giorno in cui hai impostato la scadenza. Es. Scade 25 Maggio, scade alle 23.59 del 25 Maggio.

Se trasferisco i fondi che ho raccolto finora il contatore visibile agli utenti "si azzera"?
No, si azzererà solo l'importo disponibile per il bonifico (che è un dato che vedi solo tu).

I donatori devono pagare dei costi per il servizio?

No, le commissioni e i costi per il sistema di pagamento sono a carico del progettista. Unica eccezione il costo per "eseguire il bonifico" (se il proprio piano bancario prevede tale costo).

Vorrei aggiungere PayPal al mio progetto già avviato, è possibile?

Sì. Contattaci e ti aiuteremo ad aggiungere questo sistema di pagamento al tuo progetto (help@produzionidalbasso.com).

Anche con PayPal devo fare la verifica del profilo?

Sì, anche PayPal per movimentazioni superiori ai €2.500 annuali richiede una verifica del profilo. In questo caso però la procedura viene svolta direttamente sul sito di PayPal.

Posso donare solo con carte di credito/debito/prepagate italiane?

No, sono ammesse carte di credito/debito/prepagate solo provenienti da: Austria, Belgio, Danimarca, Estonia, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Irlanda, Italia, Lettonia, Lituania, Lussemburgo, Olanda, Portogallo, Slovacchia, Slovenia, Spagna, Svizzera, Regno Unito.

Tutti i conti correnti possono essere verificati e ricevere donazioni con LemonWay?

Sì, ad eccezione dei conti correnti di questi paesi: Afghanistan, Angola, Burma, Bosnia-Herzegovina, Bulgaria, North Korea, Guyana, Irak, Iran, Independent State of Papua New Guinea, Laos, Uganda, Syria, Vanuatu, Yémen; così come i seguenti

Paradisi Fiscali: Botswana, British Virgin Islands, Brunei, Gibraltar, Guatemala, Guernsey, Jersey, Liechtenstein, Marshall Islands, Montserrat, Nauru, Niue, Panama. In alcuni casi Lemon Way potrebbe richiedere documentazione aggiuntiva per il completamento della verifica.

Ho già usato LemonWay per un precedente progetto (e avevo già completato la verifica del profilo) devo rinviare i documenti nuovamente?

Lemon Way ri-verificherà i documenti caricati in precedenza (se la documentazione normalmente non è necessario inviare di nuovo tutti i documenti (specie se non sono scaduti), ma consigliamo comunque di contattarci per verificare insieme il singolo caso. Scrivici a help@produzionidalbasso.com.

Fatturazione Elettronica: non ho il codice univoco per la fatturazione elettronica cosa devo inserire nel campo "codice univoco per la fatturazione elettronica"?

Se hai la casella pec puoi scrivere l'indirizzo nell'apposito spazio e nel campo "codice univoco" puoi scrivere 7 volte 0 (0000000). Se invece non hai la pec allora avrai il "codice univoco" che va digitato nel relativo campo (il codice va tutto maiuscolo). Per ogni dettaglio sulla fatturazione elettronica consulta il manuale dell'Agenzia delle Entrate.

TUTTE LE DOMANDE DEL "DONATORE"

In qualità di donatore, devo sostenere qualche costo di servizio della piattaforma?

No. I costi di Fee di piattaforma (e del sistema di pagamento) sono a carico del progettista.

A seguito della donazione riceverò una ricevuta fiscale?

No. La piattaforma ti invierà in automatico un'email di notifica che però non ha alcun valore fiscale. Se hai bisogno della ricevuta, contatta il progettista.
N.B. Solo le Onlus riconosciute possono emettere ricevuta fiscale valida per la deduzione delle imposte (chiedi sempre conferma al progettista).

Ho ricevuto una mail che mi ricorda di fare il bonifico, ma l'ho eseguito e ho ricevuto conferma. Come mai?

Forse avevi prenotato un secondo bonifico per errore? Verifica lo status dei tuoi sostegni facendo login e collegandoti a questa pagina per verificare: https://www.produzionidalbasso.com/account/user/contributed. La mail che hai ricevuto è automatica e viene inviata 15 giorni dopo la prenotazione anche se hai

già saldato una promessa. Per qualsiasi dubbio scrivici: help@produzionidalbasso.com.

Voglio 2 ricompense identiche, ma non c'è una ricompensa associata a questa opzione, cosa devo fare?

Ti consigliamo di contattare il progettista e prendere accordi. Normalmente si procede con una "donazione libera" pari all'importo di due ricompense.

Posso fare due bonifici sullo stesso progetto senza averli prima "prenotati in piattaforma"?

No, ogni volta che intendi sostenere un progetto tramite bonifico (anche se avevi già fatto una donazione) devi prima "prenotarlo" sulla piattaforma. Ogni prenotazione di bonifico ha una causale univoca. Questa operazione ci permette di associare il pagamento al progetto in modo rapido e senza ritardi. Non inviare a terzi le tue informazioni di pagamento: il nome di chi prenota il bonifico e il conto da cui arriva la donazione devono coincidere.

Vorrei donare con carta di credito una cifra pari/superiore ai 1000€ ma il sistema non me lo permette. Cosa devo fare?

Molto probabilmente non hai verificato il profilo. I donatori non verificati possono donare cifre entro i 1000 € al giorno o 2500 € annui verso tutti i progetti della piattaforma. Contattaci all'indirizzo help@produzionidalbasso.com e ti aiuteremo.

Non ho ricevuto la ricompensa promessa, che posso fare?

Il progettista è l'unico responsabile delle promesse fatte ai donatori e noi non abbiamo dettagli sulle tempistiche delle spedizioni.

Se non hai ancora ricevuto la tua ricompensa prova a contattarlo scrivendogli una mail, trovi le informazioni di contatto sulla pagina progetto; magari si tratta di un semplice ritardo nelle consegne. Se preferisci puoi tenerci in CC: help@produzionidalbasso.com.

Ho deciso di sostenere un progetto con bonifico ma vivo all'estero e ho bisogno anche del codice BIC per effettuarlo?

Il codice BIC del conto BNL Lemon Way è BNLIITRR. Ricorda che il bonifico va intestato a Lemon Way e NON a Produzioni dal Basso o al nome del progetto (pena lo storno del bonifico). Segui le istruzioni ricevute per email.

Come funziona il sostegno ad una campagna "tutto o niente"?

Le campagne "tutto o niente" vedono l'effettivo addebito della donazione solo alla scadenza e solo se raggiungono o superano l'obiettivo. Questo significa che tu prometti "oggi" di sostenere il progetto (e rilasci ai sistemi di pagamento tutte le informazioni necessarie per procedere correttamente al pagamento), ma l'effettivo addebito avviene solo alla scadenza.

Ti raccomandiamo, nel caso in cui il metodo di pagamento precedentemente autorizzato non funzionasse, di cambiare metodo e saldare la promessa di pagamento con un metodo differente (se disponibile) oppure semplicemente aggiornare i dati. Riceverai una notifica che ti guida in questa procedura in modo sicuro.

- ➔ Se sostieni un progetto con **Carta di Credito** (mediante il sistema di pagamento **Lemon Way**) nel momento in cui viene fatta la pre-autorizzazione, c'è un addebito che serve solamente per validare/fare pickup della pre-autorizzazione (che però non viene successivamente confermato/addebitato ma nel giro di 6/7 giorni lavorativi - tempi bancari - torna disponibile sulla tua carta di credito).
  L'addebito effettivo avverrà infatti solo a scadenza della campagna (se ha raggiunto l'obiettivo). Riceverai delle notifiche a riguardo.
  Riceverai una notifica sullo status del pagamento (e vedrai l'addebito all'interno della cronologia dei pagamenti della tua carta).

- ➔ Nel caso di pagamento con **PayPal** riceverai notifica da PayPal relativamente alla registrazione al piano di pagamenti preautorizzati di **FolkFunding** (la nostra società). Per vedere i dettagli, accedi alla pagina iniziale del PayPal, vai al tuo profilo e clicca "Pagamenti preautorizzati". Quindi trova la pagina dei dettagli. Anche in questo caso l'effettivo addebito avverrà solo a scadenza. Verifica di avere un saldo PayPal positivo o un metodo di pagamento agganciato al conto per la data di scadenza della campagna. Riceverai una notifica sullo status del pagamento (e vedrai l'addebito all'interno dei movimenti del tuo conto).

Vorrei sostenere un progetto in modalità "tutto o niente" con una carta di credito virtuale, posso?

Sì, ma fai attenzione ad indicare come scadenza della carta virtuale una data successiva al termine della campagna crowdfunding. E mantieni nel saldo disponibile la cifra sufficiente per garantire la donazione prenotata. Se attivi una carta virtuale "nuova" ricordati di non attivare una carta "usa e getta", ma una carta "di durata" (e imposta la data di scadenza della carta successiva al termine della campagna: in genere è sufficiente 2/3 mesi, ma se hai dubbi contattaci).

Ho promesso di sostenere un progetto proposto in modalità "tutto o niente", ma la donazione continua a non andare a buon fine: cosa posso fare?

Il sistema tenta, nell'arco dei 30 giorni successivi alla scadenza della campagna, di prelevare i fondi promessi, tuttavia se hai salvato un metodo di pagamento non più attivo, una carta virtuale usa e getta, non hai fondi sufficienti su quella carta/account, la donazione automatica potrebbe non venire processata. Per questo motivo abbiamo introdotto la possibilità di aggiornare il metodo di pagamento. Segui le istruzioni che hai ricevuto via email e clicca sul bottone

“dona adesso”. Potrai riprovare usando lo stesso metodo di pagamento oppure cambiarlo, l’esito della donazione sarà istantaneo e il pagamento contestuale.

Cosa visualizzo nell’estratto conto di un pagamento avvenuto?

Se hai pagato con **Carta di Credito** (visto che il pagamento viene processato da **Lemon Way**) potresti trovare una di queste descrizioni:

Lemon Way | LemonWay | LW-Donazione | FolkFunding | PDB | Produzioni dal Basso | PdalBasso | Lw-PdalBasso | LWProdu più - potrebbero esserci - una serie di numeri che identificano la tua donazione.

Nel caso di pagamento a mezzo **PayPal** potresti trovare come dicitura “Produzioni dal Basso” O “FolkFunding” (la nostra società) oppure - visto che il pagamento è diretto dal tuo account a quello del progettista - il suo indirizzo email oltre che i dettagli relativi al progetto.

Non riesco a completare la donazione con PayPal mi esce un errore “Al momento non è possibile effettuare il pagamento, riprova più tardi”. Come mai?

Per completare con successo una donazione con PayPal verifica di avere un saldo su PayPal positivo, oppure collega una carta di credito (consigliamo la carta di credito e non il conto corrente). Se non puoi collegare una carta di credito consigliamo di ricaricare il tuo conto PayPal prima della donazione. Leggi di più sul sito di PayPal: https://bit.ly/2pdxOwL oppure: https://bit.ly/2DbSq1Y

10. La to-do-list del progettista

Adesso che hai imparato le nozioni importanti per avviare una campagna di crowdfunding di successo ti proponiamo una semplice strumento di “to-do-list” **per iniziare al meglio il caricamento della tua bozza di progetto**.

- ➔ Definisci bene l’obiettivo della campagna: se prevedi delle ricompense, calcola anche i costi che sosterrai per produrle
- ➔ Di quanti fondi hai bisogno?
- ➔ Stabilisci un timing: solitamente le campagne più brevi sono più efficaci perché trasmettono l’urgenza di realizzare un progetto: valuta in base alle tue esigenze
- ➔ Prepara i materiali per la tua campagna: testi, foto, video ed eventuali ricompense

- ➔ Inizia a fare una lista di tutte le persone che contatterai per coinvolgerle non appena lancerai la campagna (dovrebbero anche essere i primi a sostenerti economicamente)
- ➔ Comincia già a pensare ad un piano di comunicazione per arrivare al lancio della campagna con materiale sufficiente
- ➔ Prima di pubblicare la campagna controlla tutto il progetto e fai leggere a qualche familiare o amico il testo: ti saprà indicare errori sfuggiti, punti poco chiari, informazioni mancanti

E prima di andare online? Una checklist

- ❑ Testo di campagna formattato in modo chiaro; ci sono titoletti, bullet point, grassetti - se il pubblico potrebbe essere straniero hai previsto la traduzione del testo;
- ❑ Titolo efficace: breve, sintetico e “parlante”;
- ❑ Call to action inserita;
- ❑ Le ricompense (se previste);
- ❑ Video o foto per la copertina;
- ❑ Parenti e amici sono “pre-allertati” e pronti a sostenere per primi la tua idea;
- ❑ Preparato tutti i documenti necessari per la verifica del profilo;
- ❑ Piano editoriale dei primi 10 giorni di campagna;
- ❑ Campagna di teasing sui social attivata.

Costruisci un piccolo/grande piano editoriale: la comunicazione è tutto.

Meglio portarsi avanti sempre, e prevedere già un piano di comunicazione su un periodo di **10/15 giorni.**

Varia sempre i **contenuti** da comunicare e i **canali usati** (non essere troppo rigido, le belle notizie vanno comunicate subito!)

Canale	Lunedì	Martedì	Merc	Giovedì	Venerdì	Sabato	Domen